

«Mit DeepSign und DeepID konnten wir alle Dokumente in kurzer Zeit rechtskonform signieren»

Die Kreativagentur JEFF mit Büros in Zürich, Berlin und Lausanne setzt bei der Buchhaltung schon lange auf Abacus und nutzt für ihre Aktivitäten zahlreiche digitale Tools. Zum elektronischen Signieren von Verträgen und anderen Dokumenten kommen ausgiebig die Plattformen DeepSign und DeepID von DeepCloud zum Einsatz. David Shilling, CFO und Managing Partner bei der JEFF Zürich GmbH, berichtet im Interview über seine Erfahrungen mit den Signaturlösungen und den Digitalisierungsgrad seiner Firma.



Pages: Was bedeutet Digitalisierung für Sie?

David Shilling: Für uns geht es bei der Digitalisierung primär darum, Arbeitsschritte zu automatisieren und Medien-

brüche zu verhindern. Als Kreativagentur mit einem im Durchschnitt sehr jungen Team sind wir natürlich im Allgemeinen «digital gut unterwegs», nutzen schon von Beginn an

viele Online-Tools und sind oft Early Adopters. Das allein wäre für andere schon Digitalisierung – bei JEFF bedeutet Digitalisierung aber mehr: Den Mitarbeitenden die Arbeit einfacher zu

machen und nebenbei vielleicht noch ein bisschen Papier zu sparen.

Sie nutzen DeepSign für die elektronische Unterschrift. Wie kam es dazu?

DeepSign lernte ich an einer Kundentagung unseres Abacus Partners fidevision AG kennen. Traditionell haben wir elektronische Unterschriften mit gängigen Tools wie Acrobat oder DocuSign erstellt, je nachdem, welche Plattform der jeweilige Kunde nutzte. Oder wir haben gar Unterschriften als Bild in die Dokumente eingefügt. Und falls eine qualifizierte elektronische Signatur erforderlich war, fiel es einfacher, gleich von Hand zu unterschreiben. Mit DeepSign und DeepID ist der Aufwand dafür hingegen sehr gering.

Wobei kommt DeepSign bei JEFF zum Einsatz?

Zuerst habe ich damit experimentiert, um die Funktionen kennenzulernen und damit erste Verträge unterschrieben. Den bisherigen Vertragstext mussten wir dazu so ändern, dass auch die elektronische Signatur zugelassen ist. Angefangen haben wir dann mit Kundenverträgen für neue Projekte sowie intern mit Arbeitsverträgen. Die elektronische Signatur vereinfacht die Unterzeichnung merklich, zumal JEFF als GmbH mit Kollektivunterschrift zu zweit wirtschaftet – beide Signaturen lassen sich jeweils bequem auf elektronischem Weg einholen.

Abgesehen von der Vereinfachung des Unterschriftsprozesses: Was bietet DeepSign im Vergleich zu anderen E-Signatur-Tools?

Neben der engen Integration mit Abacus und der Dokumentenaustauschplattform DeepBox überzeugt das Preismodell. Bei DeepSign gibt es kein Grunddabo, man zahlt nach dem Pay-per-Use-Prinzip pro Unterschrift und hat die Kosten so immer im Griff. Und DeepSign ermöglicht alle Arten der elektronischen Signatur: einfach, fortgeschritten sowie, in Verbindung mit DeepID, qualifiziert.

Was war bisher das grösste Projekt, das Sie mit Unterstützung durch DeepSign umgesetzt haben?

Das war die Kampagne «Electric Match» im Auftrag der Mercedes-Benz Schweiz AG. Interessierte konnten begleitete Testfahrten mit verschiedenen E-Automodellen buchen. Für die Begleitung waren schweizweit gegen 50 Ambassadoren zuständig – Fahrerinnen und Fahrer, die sich mit den Modellen schon auskannten und den Interessenten ihre Erfahrungen authentisch vermitteln konnten. Diese Ambassadoren mussten wir vertraglich binden. Dank DeepSign konnten wir auf den Postversand der Verträge vollständig verzichten und erhielten die signierten Dokumente rasch zurück. Die meisten Ambassadoren haben die neue Art des Unterschreibens bestens akzeptiert, auch wenn sie sich dafür bei DeepSign registrieren mussten.

Nutzen Sie auch die qualifizierte elektronische Signatur?

Kürzlich haben wir zwei neue Partner in die Firma aufgenommen. Dazu mussten alle bestehenden Partner eine Unterschrift leisten, dies bei internen Dokumenten und für die Eingabe beim Handelsregisteramt. Mit DeepSign und der via DeepID möglichen qualifizierten elektronischen Signatur (QES) konnten wir alle Dokumente in kurzer Zeit rechtskonform signieren. Und dies obwohl gerade Ferienzeit war und die Partner an verschiedenen Orten der Welt weilten. Ohne Vor-Ort-Meeting mit allen Gesellschaftern, ohne zeitraubenden Postweg.

Stichwort zeitraubend: Brachte die elektronische Einreichung der Dokumente auch im Verkehr mit dem Handelsregisteramt Vorteile?

Absolut. Üblicherweise dauert es vom Einreichen der Dokumente bis zur Publikation im Handelsregister locker zwei Wochen. Auf elektronischem Weg erhielten wir schon nach anderthalb Stunden eine Rückmeldung – es fehlte noch eine Ausweiskopie. Diese haben wir ebenfalls digital nachgereicht. Im Endeffekt haben wir die Dokumente an einem Donnerstag ans Handelsregisteramt übermittelt und am Dienstag danach waren die Mutationen

JEFF

JEFF ist eine Kreativagentur mit Büros in Zürich, Lausanne und Berlin. Als «Home of Creative Experiences» bietet JEFF Dienstleistungen in den Bereichen Live Communication, Campaigns, Interaction und Visual Design an. JEFF gestaltet Erlebnisse zwischen Marken, Unternehmen, Produkten und Menschen. Egal ob physisch oder digital und unabhängig von Kanälen. JEFF begeistert Menschen und Marken seit 2011, unabhängig und inhabergeführt.



www.jeff.agency



schon publiziert. Das war gewissermassen die Krönung unseres Einsatzes von DeepSign.

Zurück zur Digitalisierung: Wie steht JEFF im Vergleich zu anderen Unternehmen da?

Wir waren von Anfang an dabei, spätestens als wir die Buchhaltung internalisiert haben. Die fidevision AG in Volketswil hat uns als verlässlicher Partner stets unterstützt. Wir wollten zum Beispiel, dass bei jeder Buchung der Beleg direkt digital verfügbar ist, sodass wir die Belege nicht mehr mühsam in einem Ordner suchen müssen. Wir nutzen zudem unterschiedliche Tools für die interne und externe Organisation und entwickeln selbst Schnittstellen dazwischen. Insofern glauben wir, dass wir in Bezug auf die Digitalisierung verglichen mit anderen Unternehmen schon sehr weit sind. ●